U.P.R.
RRP
FCS
DE
26

SERIE DE TEMAS DIVERSOS DE ECONOMIA: NUMERO 14

EL PAPEL DEL SECTOR INFORMAL EN LA ECONOMIA CAPITALISTA DEPENDIENTE

Gilberto Gómez Arango
Centro de Investigación y Educación Popular
Bogotá-Colombia

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY
Biblioteca
1967

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
RIO PIEDRAS, PUERTO RICO

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO
1903

Universidad de Puerto Rico
Facultad de Ciencias Sociales
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
Río Piedras, Puerto Rico

EL PAPEL DEL SECTOR INFORMAL EN LA ECONOMIA CAPITALISTA DEPENDIENTE

Gilberto Gómez Arango

SERIE DE TEMAS DIVERSOS DE ECONOMIA: NUMERO 14

Unidad de Investigaciones Económicas

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY
Biblioteca
1967

Angel L. Ruíz, Director
Unidad de Investigaciones
Económicas

Junio 1978

NOTA

Este trabajo fue presentado por el Dr. Gilberto Gómez Arango en el Seminario de Estudiantes Graduados y Facultad del Departamento de Economía el viernes, 12 de mayo de 1978. En el mismo el doctor Gómez Arango critica las "teorías convencionales dualistas" y expone sus ideas acerca de la articulación existente entre el sector llamado informal y el sector moderno.

El análisis se basa en la experiencia colombiana y es parte de la labor de investigación que lleva a cabo el doctor Gómez Arango en el Centro de Investigación y Educación Popular (CINEP) de Bogotá, Colombia.

EL PAPEL DEL SECTOR INFORMAL

EN LA ECONOMIA CAPITALISTA DEPENDIENTE 1/

1. OBJETIVO DEL TRABAJO

Las teorías convencionales de desarrollo y los técnicos de entidades nacionales e internacionales, cuyo objeto es promover el desarrollo de los países subdesarrollados, consideran como un serio obstáculo en estos países la existencia de sectores atrasados. Es decir, estos sectores, según ellos, no aportan al desarrollo y deben ser rápidamente transformados e incorporados al sector moderno.

Consecuentemente, los teóricos convencionales y los técnicos tratan de proponer y refinar toda clase de instrumentos o medidas para lograr esta transformación e incorporación. La génesis histórica del subdesarrollo y la contribución de los sectores atrasados al proceso de desarrollo son generalmente olvidados. Sus análisis son ahistóricos y parcializantes.

Este trabajo tiene por objeto analizar la articulación existente, y a través de ella su contribución al desarrollo, entre el sector llamado informal y el sector moderno en la economía capitalista dependiente. Para el análisis de esta articulación se toma el caso colombiano. Más concretamente, el análisis se basa en la experiencia del Centro de Investigación y Educación Popular CINEP que desde hace más de tres años tiene un programa de empresas comunitarias urbanas en Bogotá.

Antes de entrar en el análisis, se discutirán las teorías de desarrollo que han sido objeto de discusión en el ámbito latinoamericano para definir el marco teórico de este trabajo. Luego se procederá a analizar la articulación entre el sector informal y el sector formal y la contribución del primero al proceso de acumulación.

2. LAS TEORIAS DE DESARROLLO

En la literatura económica convencional moderna se distingue entre teoría de crecimiento, supuestamente aplicable a las economías desarrolladas, y teoría de desarrollo aplicable a los países atrasados.

La teoría convencional de crecimiento se ha especializado en la construcción de modelos altamente matemáticos, a un gran nivel de agregación, y prácticamente se ha reducido a la discusión teórica de esos modelos, de sus supuestos e hipótesis, de su consistencia y sus consecuencias. Las variables utilizadas pretenden ser objetivas, de tipo económico aunque en algunos modelos se intenta cuantificar también variables subjetivas de tipo psicológico.

Estos modelos, bastante esotéricos y descamados, son de carácter descriptivo y parcial, ahistóricos y abstractos y, por consiguiente, no reales. El objetivo de los modelos es predecir datos futuros o pasados a partir de una información inicial, y en este sentido no se les puede negar su valor heurístico, pero fracasan como explicación adecuada de la realidad.

La teoría convencional de desarrollo es menos formal y estructurada que la anterior. Básicamente es ahistórica y se caracteriza por un afán de cuantificación. En muchos casos se reduce a analizar cuantitativamente el impacto de diversas políticas económicas en una serie de indicadores macros o agregados utilizados para medir el grado de desarrollo de un país.

Tanto la teoría convencional de crecimiento como la de desarrollo, por tener una metodología parcializante, es decir como si el todo fuera simplemente la suma de las partes, caen en el error de analizar el fenómeno del crecimiento o del desarrollo como si fueran dos fenómenos con explicaciones diferentes y como si no existiera una relación dialéctica entre el desarrollo de un país y el desarrollo del conjunto de los países.

Los clásicos (A. Smith, Ricardo, Malthus) tuvieron como preocupación principal estudiar la acumulación de capital en las naciones dentro de un marco macro en base a su concepción de la teoría del valor trabajo.

Marx más tarde criticó a los clásicos por quedarse en la descripción de los fenómenos y no llegar a lo que hay detrás de ellos: en palabras de Marx "En casi todas las ciencias es sabido que muchas veces las cosas se manifiestan (forma exterior) con una forma inversa de lo que en realidad son; la única ciencia que ignora ésto es la economía" (El Capital, Tomo II, Capítulo 17).

Para Marx la explicación del estado de desarrollo de las fuerzas productivas se encuentra al analizar la génesis histórica del enfrentamiento entre la clase poseedora de los bienes de producción y la clase desposeída de ellos, es decir, la lucha de clases plasmada en el modo de producción capitalista, lucha que la teoría convencional (o burguesa) oculta mediante mistificaciones.

Fruto de la reacción en contra de las ideas de Marx fué la aparición en las últimas décadas del siglo XIX de la escuela marginalista que habría de ser la base del pensamiento neoclásico hasta nuestros días. Para Marx la única fuente creadora de valor era el trabajo; para los marginalistas, interesados en defender a la clase poseedora de los bienes de producción, el capital también era fuente creadora de valor, y el producto se distribuía según el aporte marginal de cada uno de los factores productivos, capital y trabajo.

El predominio de la escuela marginalista con su enfoque subjetivo y micro hizo que la economía convencional descuidara durante casi medio siglo la teoría de desarrollo.

Esta teoría vuelve a resurgir al final de los años 30 gracias a los aportes neokeynesianos, surgidos con motivo de la gran depresión, que introducen elementos dinámicos en la teoría convencional.

El artículo de Roy Harrod publicado en 1939 [2/] marca un hito en la historia de la teoría de desarrollo. El interés por el crecimiento y el desarrollo empieza entonces

a aumentar poco a poco y se ve reforzado después de la Segunda Guerra Mundial: los países destrozados buscaban una rápida reconstrucción; los países subdesarrollados trataban de acelerar o iniciar su desarrollo apoyados en las instituciones de ayuda surgidas después de la guerra; los países desarrollados, más o menos libres de la recesión económica de los años anteriores, querían asegurar y aumentar la tasa de crecimiento a largo plazo; los países socialistas intentaban sobrepasar a los capitalistas por medio de una rápida expansión económica.

Sinembargo, a pesar de que el interés por el crecimiento era esencialmente pragmático, la teoría no adoptó una forma orientada a la práctica sino esotérica, comprensible y discutible solamente por los iniciados. Por su parte la teoría convencional de desarrollo se limitó a formular un diagnóstico descriptivo del subdesarrollo sin desentrañar las causas verdaderas de él.

En 1948 es creada la CEPAL por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas con el propósito de ayudar a los gobiernos latinoamericanos a fomentar el desarrollo económico en sus países y para fortalecer las relaciones de carácter económico existentes entre los países de la región y entre éstos y los demás del mundo.

La teoría de la CEPAL, aunque se enmarca dentro de la teoría convencional, presenta planteamientos heterodoxos al enfrentar el Centro (países desarrollados) a la Periferia (países subdesarrollados). Los puntos básicos de la teoría se refieren a la constatación de deterioro de los términos de intercambio, la necesidad del desarrollo

hacic adentro o industrialización mediante la substitución de importaciones, el análisis de los obstáculos estructurales internos y externos, la inflación, y la intervención del Estado mediante la planeación central.

El auge de la substitución de importaciones y el mejoramiento de los términos de intercambio en los años 50 producen una gran euforia en América Latina, y un alto respaldo a la teoría cepalina. Sinembargo en la década del 60 empieza a caer en desprestigio: la ilusión de un desarrollo nacional capitalista autosustentado se diluye, comienza la quiebra de los proyectos populistas como el brasileño en donde se implanta el fascismo con su proyecto desarrollista, y surgen movimientos e ideas de liberación en el continente. Simultáneamente a este proceso empieza a configurarse en América Latina la teoría de la dependencia.

Muchos de los principales exponentes de la dependencia provienen de la CEPAL, y se basan en la dialéctica marxista. La teoría de la dependencia no propone estrategias para el desarrollo. Su propósito es criticar, en base a un análisis totalizante de la génesis histórica del subdesarrollo en América Latina, la teoría convencional de desarrollo. Su conclusión es la necesidad de la revolución socialista como única alternativa para América Latina.

En síntesis, la teoría de la dependencia podría resumirse en los siguientes puntos:

a). Conceptualización de la crisis de desarrollo de los países del Tercer Mundo desde una perspectiva histórica. La situación de subdesarrollo es el resultado del

proceso histórico de dominación y dependencia.

b) Esta perspectiva histórica es complementada por un análisis totalizante: el sistema mundial es un sistema complejo en el que el subdesarrollo no es una etapa anterior al desarrollo sino un subproducto de éste, dentro del marco de análisis del imperialismo.

c) Los obstáculos para el desarrollo en América Latina, a los cuales se refiere la CEPAL como obstáculos estructurales, son la forma histórica que asume el sistema capitalista en su fase imperialista que, por lo tanto, no tienen solución a su interior. Para superarlos es necesario superar la explotación capitalista mediante la acción política.

La teoría de la dependencia constituye sin duda alguna un gran esfuerzo de develación del carácter ideológico y superficial de la teoría convencional. Sinembargo, el concepto de la dependencia tal como es presentado se presta a ambigüedades sobre todo con respecto al enfrentamiento de clases por tener como punto de partida las relaciones internacionales y no las relaciones de producción en cada país.

Las teorías de la CEPAL y de la Dependencia son teorías nacidas en América Latina y referidas particularmente a los problemas afrontados por los países del continente. Si se puede hablar de ellas en términos de modelos, se trata de modelos macros que toman las economías de los países sin distinguir sectores. Por ésto, para el objetivo más concreto de este trabajo, cual es el sector informal, es necesario confrontarse con teorías de un menor nivel de agregación que han sido utilizadas para el análisis

del desarrollo en el continente, a saber, el dualismo económico y el marginalismo.

La teoría de la CEPAL, con su enfoque macro y estructuralista, y su énfasis en la industrialización por medio de la substitución de importaciones, sirve de marco teórico a la teoría del dualismo económico que cobró auge después del famoso artículo de W. A. Lewis[3/] y fue desarrollado y refinada más tarde por G. Ranis, J.C.H. Fei, D.S. Paauw y D. Jorgenson[4/].

Según los modelos dualistas, las economías subdesarrolladas se caracterizan por la coexistencia de dos sectores, el tradicional y el moderno generalmente identificados con el sector agrícola y el sector industrial respectivamente. El sector tradicional dispone de un exceso de mano de obra que reduce la productividad por trabajador a niveles ínfimos. La clave del desarrollo está en hacer crecer el sector moderno o industrial mediante la inversión facilitada por el excedente agrícola y la absorción paulatina del excedente de mano de obra del sector agrícola.

No se puede negar el valor descriptivo de la teoría dualista al caracterizar los dos sectores. También hay que reconocerle la estructuración coherencia y gran elaboración en la presentación, cualidades generalmente ausentes en las teorías convencionales de desarrollo. Sinembargo, por reducirse al nivel descriptivo y concebir el proceso de desarrollo como si se tratara de un mecanismo, falla como teoría explicativa del subdesarrollo. Más específicamente, se le puede formular las siguientes críticas:

a) Se supone que la senda seguida por los países desarrollados es repetible por los países contemporáneos subdesarrollados del contexto mundial actual en el que impera la fase capitalista del imperialismo monopólico, fase que los países hoy desarrollados no tuvieron que afrontar al iniciar su desarrollo industrial y mucho menos como países dominados.

Así, la teoría dualista aparece como una nueva transformación de la teoría de las etapas del desarrollo, seguida por el profesor W.W. Rostow.

b) Los dos sectores parecen estar articulados solo tangencialmente mediante el traslado de la mano de obra excedente del sector tradicional al sector moderno. No aparece la articulación integral entre los dos sectores, ni su mutua interrelación referida a la totalidad.

c) Consecuentemente no se llega a explicar por qué continúa subsistiendo el llamado sector tradicional y hasta qué punto estas formas precapitalistas pueden resistir el embate del modo de producción capitalista.

Un pariente cercano de la teoría dualista es la teoría marginalista cuyo exponente principal ha sido Roger Vekemans apoyado por el grupo, Desal (en Chile), Cedial (en Colombia)[5/]. Según esta teoría, el origen de la marginalidad se remonta a la conquista ibérica que enfrentó las culturas precolombinas y la cultura española; aquellas perdieron entonces la posibilidad de desarrollo de sus propios valores. Como resultado surgió una superposición cultural que marca el desarrollo social, económico y político de Latinoamérica a lo largo de su historia.

En la actualidad la marginalidad se manifiesta en los distintos aspectos de la vida socioeconómica: en lo socio-étnico, en la hegemonía de la raza blanca sobre los demás grupos raciales; en lo ecológico, en la distribución concentracionista de la población y en las amplias regiones no beneficiadas por el desarrollo; en lo social, en la segregación de clases o estructura elitista de la sociedad; en lo económico, en la dicotomía de dos sectores, uno moderno de alto desarrollo y otro atrasado al margen del desarrollo; a nivel mundial, en la tensión entre países desarrollados y subdesarrollados que se aumenta debido al deterioro de los términos de intercambio; en lo político, la superposición cultural se manifiesta en el dominio sobre la población de una aristocracia terrateniente de espaldas a los intereses generales.

Los grupos marginados, es decir que están al margen de la sociedad en los aspectos indicados, se caracterizan por la incapacidad radical para poner por sí mismos fin a su miseria; la incapacidad de penetrar en la intimidad de las estructuras de la sociedad de la que son miembros meramente pasivos; la ausencia de participación en los recursos y beneficios de la sociedad; la ausencia de los grupos que toman las decisiones políticas. Esta no participación abarca toda la vida de los individuos por lo que la marginalidad se caracteriza, además de su radicalidad, por su globalidad. Finalmente, la distancia cada vez más grande entre los dos sectores muestra la urgencia que requiere su solución.

La teoría marginalista ciertamente tiene valor descriptivo. Además la introducción de

los conceptos de globalidad y radicalidad muestran un avance sobre la teoría dualista.

Sinembargo la teoría marginalista de Vekemans toma como categoría básica y unidad analítica fundamental la falta de integración. Este concepto es en sí mismo inconsistente como elemento de análisis. Con José Nun y Aníbal Quijano hay que afirmar que toda sociedad histórica es en sí una totalidad estructurada y por lo tanto no pueden existir grupos que no estén integrados en ella. La teoría marginalista es, entonces, adialéctica y ahistórica en el sentido de que no tiene en cuenta las relaciones existentes entre las distintas estructuras de la sociedad.

Vekemans replica que en este argumento se concibe monolíticamente la sociedad en términos biclasistas a partir del análisis de las relaciones de producción, lo cual solo es posible en sociedades como las europeas ya constituídas en Nación-Estado, pero no en las latinoamericanas que se encuentran aún en un estado pre-nacional y en las cuales, por consiguiente, existen sectores que aún no están integrados. Pero es evidente que esa respuesta no toca al meollo del problema porque pasa por alto el que aquí se argumenta desde el concepto de formación social como articulación de modos y formas de producción, donde toda sociedad es una sociedad históricamente determinada con un modo de producción dominante y otras formas y modos articulados con él. Lejos de concebirse como un monolito, la sociedad se ve como un conjunto de relaciones históricas y dialécticamente articuladas. Los países

de América Latina ya han alcanzado el status de nación-estado con sus límites geográficos y ejercicio de la soberanía política al interior de ellas, con las características que les ha impuesto su inserción en el sistema de relaciones internacionales con los países avanzados.

Por lo que respecta al concepto de globalidad de la teoría marginalista, es esta una noción abstracta, sin contenido explicativo. El hecho de que la marginalidad abarque todos los aspectos de la vida humana es secundario, además de que una marginalización total no se da en la práctica. Lo importante es buscar una explicación de la situación marginal que permita determinar los vínculos reales entre los sectores marginalizados por el proceso económico y las estructuras de dominación y explotación. Esa explicación solo se encuentra en las relaciones de producción del capitalismo atrasado dominado, que conlleva la disgregación del proletariado en el proceso de producción capitalista en su etapa industrial.

Lo mismo vale para el concepto de radicalidad ya que el postular que los sectores marginales son esencialmente incapaces de integrarse al sistema no explica en modo alguno los mecanismos de la estructura global que lo mantienen en su estado. Además es un concepto cargado de contenido ideológico con el que se quiere ocultar la esencia de la explotación que sufre el sector marginado, acallar todo intento de transformación de la estructura global desde abajo y justificar la acción de los sectores dominantes con respecto a él. Porque defender que los sectores marginales son esen-

cialmente incapaces de auto-organización y auto-liberación es negar toda posibilidad de tensiones conflictivas por las que la sociedad se transforma a partir de la base y postular la necesidad de una acción "modemizadora" venida desde arriba, es decir, desde los sectores dominantes que siempre conformarán al sector de acuerdo a sus propios intereses y no a los de éste.

3. LA ARTICULACION DEL SECTOR INFORMAL EN LA ECONOMIA NACIONAL

3.1. El Modelo Dualista de Hart

Hasta aquí se ha utilizado la terminología de las teorías dualista y marginalista de sector atrasado o tradicional y sector marginado para denominar los grupos gravemente afectados por la carencia de ingresos suficientes y sin futuro dentro de la economía nacional.

Recientemente se ha introducido un concepto alternativo para designar esos grupos: el concepto del sector informal. Hay una gran confusión respecto a lo que realmente se quiere significar. Muchas veces se ha utilizado como sinónimo del grupo de los pobres en el sector urbano o del grupo de inmigrantes a las ciudades.

Este concepto fue originalmente introducido por Keith Hart[6/] basado en datos empíricos de Gana obtenidos en el trabajo de campo con trabajadores urbanos no asalariados que eran generalmente agrupados en el numeroso sector terciario. El modelo dualista

de Hart (sector formal y sector informal) tiene como fundamento la distinción entre oportunidades de ingreso (trabajo asalariado o autoempleo) y como variable clave el grado de racionalización del trabajo, es decir si la mano de obra es empleada o no de una manera permanente y regular a cambio de una remuneración fija.

El sector informal provee medios de vida a la mano de obra que ingresa a la fuerza de trabajo urbana, que debido a la falta de oportunidades y de entrenamiento, está imposibilidade para emplearse en el sector formal.

Hart pretende hacer resaltar por medio de este concepto la contribución del sector informal al crecimiento, contribución que se desdibuja y hasta se llega a negar por medio de los conceptos de sector atrasado o marginal.

El reporte de la Organización Internacional del Trabajo sobre Kenya[7/] utilizó la conceptualización de Hart y la precisó al definir al sector informal como el grupo de empresas con las siguientes características:

a) Facilidad de entrada en la rama correspondiente.

b) Utilización de recursos locales.

c) Propiedad familiar de la empresa.

d) Escala de operación pequeña.

e) Tecnología adaptada de trabajo intensivo.

f) Entrenamiento adquirido de manera informal

g) Mercado competitivo y desorganizado.

El reporte sobre Kenya concluye que el sector informal es capaz de crear más empleo y crecer más rápido que el sector formal y que el sector informal lejos de ser marginalmente productivo es económicamente eficiente y generador de ganancia.

Esta conclusión contrasta con las conclusiones de las teorías dualista y marginalista c las que ya se ha hecho referencia. Sin embargo, el marco teórico de Hart como el del reporte sobre Kenya continúa siendo el de la teoría convencional y adolece de los defectos ya mencionados de ese marco como explicación del subdesarrollo.

3.2. Definición del Sector Informal y marco teórico en el trabajo del CINEP

En presente trabajo se ha preferido el concepto de sector informal porque da lugar a analizar la articulación y contribución a la acumulación en la economía nacional de este sector, lo cual no es posible por medio de los conceptos usuales de sector atrasado o marginal.

Las empresas que han servido para hacer el análisis que sigue a continuación se han definido por medio de los siguientes indicadores:

a) Tamaño: pequeña empresa. Pertenecen al sector informal empresas con un capital inferior a $200.000 de 1974 unos US $7.000 y un máximo de 20 trabajadores;

b) Tecnología: tradicional, en el sentido de que un porcentaje relativamente alto (60%) de las actividades del proceso productivo se realizan con herramientas manuales, sin acudir el empleo de máquinas;

c) División del trabajo: escasa, en el sentido de que un porcentaje relativamente alto de los trabajadores (por lo menos un 50%) realizan más de una actividad en el proceso de producción;

d) Mercado de trabajo: desorganizado, en el sentido de que no existen contratos escritos y el término del contrato es fijado arbitrariamente por el empleador o el empleado;

e) Mercado de capitales: desorganizado, en el sentido de que las empresas no tienen acceso al crédito bancario, sino que acuden a formas extralegales de crédito.

El trabajo se limita al sector informal urbano, prescindiendo del rural. A este sector informal urbano pertenecen empresas de barrio dedicadas a la producción de bienes y servicios como son las zapaterías, carpinterías, talleres de mecánica, procesadoras de alimentos, restaurantes, cafeterías, tiendas populares, empresas de transporte, vendedores ambulantes y oferentes de servicios personales como lustrabotas, etc.

Con Aníbal Quijano se afirma aquí que el sector informal en las economías atrasadas dominadas se origina como una consecuencia de la implantación abrupta en ellas del modo de producción capitalista, que hace que los diferentes sectores estructurales no se incorporen en la estructura total en forma armónica y homogénea, sino en manera tal que las formas precapitalistas de producción quedan bajo la hegemonía y al servicio de los intereses del modo de producción capitalista que a su

vez se articula dependientemente a las economías desarrolladas o del centro[8/].

Dos fenómenos son decisivos en estos cambios de las relaciones de producción latinoamericanas: la ampliación de la producción industrial y la emergencia de la forma monopolística como hegemónica dentro de ésta. El sector monopolístico somete a su control los medios de producción básicos, el mercado más significativo de bienes y servicios y el mercado de capitales monopolizando el crédito, la tecnología y la fuerza de trabajo calificada. Es un sector que crece dinámicamente en su producción pero no abarca sino una parte reducida de la población. Bajo su hegemonía se debate un sector competitivo caracterizado por su inestabilidad que apenas logra mantenerse en el mercado obteniendo reducidas tasas de acumulación. Y en la base de toda la estructura va creciendo un sector informal con las características que se han indicado anteriormente.

Vista así la estructura de la economía atrasada dominada, no se puede hablar ni de dualidad ni de falta de integración. Es una sola estructura de la que forma parte, orgánicamente unidos aunque no en forma armoniosa ni homogénea, el sector moderno dominado por el nivel monopolístico y el sector informal que se halla integrado a él a través de mecanismos que permiten que sirva a los intereses de aquél. Esta articulación será expuesta a continuación.

La superación de las limitaciones del dualismo y el marginalismo es posible solo

estudiando el modo concreto de esta articulación que se da en los tres mercados de bienes y servicios, capitales y mano de obra. Solo de esta manera se explica la imposibilidad de una acumulación de capital en el sector informal que le permita modernizar su tecnología, salir de sus bajos niveles de producción y productividad y generar empleo estable e ingresos adecuados a la fuerza de trabajo que ocupa.

3.3. El Mercado de Bienes y Servicios

3.3.1. El sector informal como consumidor

a) Mercado de materias primas

En el mercado de bienes el sector informal aparece en primer lugar como comprador de materias primas: cuero o textiles en el sector del calzado y la confección, harina, azúcar, etc., en el de alimentos; madera en el de carpintería y ebanistería, etc.

Aquí obran dos características de las empresas del sector informal que determinan su posición relativa de poder. Ante todo está su carácter eminentemente local: ni a nivel urbano ni a nivel rural logran formar un mercado integrado ni siquiera regional o local (Bogotá desde este punto de vista constituye un conglomerado de mercados), que las coloca en una posición de inferioridad frente a los proveedores. Estos, debido a ese localismo, aparecen en cada polo de mercado como verdaderos monopolistas, sea que en el marco nacional constituyan verdaderos monopolios (proveedores de telas), sea que allí no pasen de ser empresas medianas del sector competitivo

(proveedores de cuero). A este carácter monopolístico se añade la estrechez económica de las empresas que conlleva la estrechez de horizonte de los productores del sector informal. Ello los obliga a comprar los insumos de contado y a los precios que imponen los proveedores; como sus recursos no les permiten comprar al por mayor, tienen que aceptar estas condiciones.

b) Mercado de servicios y bienes de consumo

Los artículos de consumo que consume el sector informal, ya no como empresario, sino como consumidor, consisten en una parte cada vez menor de bienes producidos en él mismo, y en medida creciente en productos del sector competitivo, pero también del sector monopolístico de la economía: tales son los productos alimenticios elaborados, los textiles y los electrodomésticos. La situación del sector informal es la de aceptar los precios vigentes en el mercado, situación que no difiere de la de los consumidores del sector moderno.

3.3.2. El sector informal como vendedor

Los productos del sector informal consisten en artículos de consumo masivo y en productos intermedios para la industria. Para ellos encuentra dos tipos de mercados. Por una parte el mercado popular, de barrio, de bienes de consumo masivo, donde los productores informales entran en contacto con los consumidores de su propio sector y con consumidores empleados en el sector moderno, sin tener que pasar por intermediarios.

La situación aquí es la de una reñida competencia en la que entran numerosos productores del sector informal, pero también los grandes proveedores del sector moderno, quienes acaban imponiendo sus precios. Es este uno de los fenómenos que está en más clara contradicción con las opiniones de la teoría dualista: de hecho en el medio urbano colombiano no existe prácticamente el mercado puro del sector informal, sino un mercado mixto en el que la producción de calzado hecho a mano en el sector tiene que competir con la de las fábricas mecanizadas, las confecciones caseras con las de las casas comerciales que inundan todo el mercado nacional, etc., quedando solo unos pocos renglones excepcionales exclusivos del sector (alimentos sencillos, reparaciones, transportes sencillos).

Por lo general la producción del sector tiene dificultad en la competencia con la producción masiva industrial y sus únicas estrategias posibles consisten en reducir los precios y utilizar el influjo de relaciones personales, ya que las posibilidades de competir a base de calidad o propaganda son mínimas. La consecuencia de esto es la reducción de las ganancias hasta niveles que hacen imposible la acumulación de capital.

Pero el aspecto de este mercado que más repercute en el desarrollo de la producción del sector es su estrechez, que lo hace insuficiente para absorber la producción del sector, en el momento hipotético en que este crezca acumulando capital. Por ello la mayoría de las empresas está obligada a enfrentar, para salir de sus

productos, un segundo tipo de mercados del sector moderno, típicos mercados de intermediarios con carácter de monopsonios u oligopsonios. Tal es el caso de las confecciones, el calzado, las fundiciones, carpinterías y artesanías que tienen que vender los artículos a unos pocos almacenes en cada zona los cuales, por lo general, coinciden con los proveedores de materias primas. Cuando la empresa produce bienes intermedios, todo su mercado es de este tipo. A estos oligopsonios corresponde del lado de los productores del sector informal una situación de dura competencia entre los muchos pequeños talleres que, en medio de la estrechez económica, luchan por salir pronto de sus productos a fin de poder seguir produciendo.

Los oligopsonios fijan entonces los precios de compra aprovechando su posición y, lo que incide más gravemente sobre los pequeños productores, fijan las condiciones de pago: es frecuente el pago a 45, 60 y 90 días con cheques postdatados, que con frecuencia resultan carentes de fondos. Así, las empresas informales resultan vendiendo sus productos a precios que no dejan márgenes de ganancia suficientes para acumular y concediendo crédito al sector moderno, lo que reduce aún más sus ingresos.

Como en muchos casos los oligopsonios compradores de productos finales coinciden con los oligopolios vendedores de insumos, las empresas informales son explotadas por las mismas empresas del sector moderno en cuanto vendedores y en cuanto compradoras .

3.4. El mercado de capitales

Es una de las notas definitorias del sector informal la negación de todo acceso al crédito bancario y en general al mercado institucional de capitales. Pero en sustitución se ha creado todo un sistema financiero que canaliza recursos del sector hacia la economía moderna.

Ya se ha indicado cómo a través de las condiciones de pago impuestas por los oligopsonios, las empresas informales conceden a estos créditos de 30, 60 y 90 días, crédito que funciona a través del instrumento de cheques postdatados. Pero existe un sistema agiotístico totalmente generalizado por el cual esos cheques son empleados por los productores para pagar sus compras de materias primas. El sistema empleado en esos casos es el "descontar" los cheques a razón del 10% mensual en promedio. En esta forma el comercio con estos "títulos de crédito" se convierte en una forma de transferencia de recursos del sector informal al sector moderno a través de los oligopsonios que sí disponen de cuentas bancarias y de crédito bancario con el que financian la compra de cheques. En última instancia lo que hacen es transferir como intermediarios el crédito bancario institucional al sector informal, pero cobrando por él un interés tres veces superior al normal.

3.5. El mercado de trabajo

La inestabilidad, marcada por continuos cambios de empleo, es la nota más saliente del trabajador típico del sector informal. El trabajador cambia continuamente de

empresa, con la peculiaridad de que un porcentaje no despreciable de ellos ha trabajado alguna vez en empresas del sector moderno (en la construcción por lo general, pero también en la confección, el transporte y otras). Una consecuencia directa de esta inestabilidad es el nivel bajo de los salarios, ya que las empresas siempre encuentran personal desempleado dispuesto a trabajar por cualquier salario. Efecto que se hace sentir en las empresas del sector moderno competitivo para las cuales estos trabajadores son mano de obra disponible.

El hecho de la posibilidad de pasar de uno a otro sector permite al sector moderno aprovechar la formación técnica recibida por la mano de obra del sector informal a través de la experiencia de trabajo: es frecuente que los mejores confeccionistas y carpinteros de los pequeños talleres sean contratados por empresas del sector moderno a las que les resulta fácil ofrecerles un salario superior a los que pueden pagar las empresas informales, salario que para ellas representa todavía un bajo precio de la fuerza de trabajo.

4. EL SECTOR INFORMAL EN EL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL

Los tres mercados descritos se presentan como otros tantos mecanismos de transferencia de excedente económico del sector informal al sector moderno de la economía, es decir mecanismos por los cuales el sector informal contribuye al proceso de acumulación de capital del sector moderno.

El mercado de bienes y servicios presenta las características de un intercambio desigual en el que el sector que ha logrado un nivel menor de acumulación transfiere a través del mecanismo de los precios excedente económico a los monopolios y monopsonios del sector moderno. La venta de sus productos al sector moderno a precios inferiores a los que él tendría que pagar en otras circunstancias, significa para éste un ahorro en los costos de materias primas y productos intermedios que va a engrosar su tasa de ganancia por encima de las posibilidades internas a sí mismo. Es decir que el sector informal cumple aquí la función de permitir al sector moderno una mayor tasa de ganancia y una mayor tasa de acumulación que la propia, a través del servicio de abaratar sus costos de producción.

Por otra parte, la compra por parte del sector informal de los bienes finales de consumo producidos por el sector moderno a los precios dictados por él, le garantiza a éste la posibilidad de realizar expeditamente su ganancia permitiéndole, por el carácter de precios impuestos, una calculabilidad segura de la tasa de ganancia. Aquí el sector informal cumple la función de facilitar el proceso de circulación ampliando el mercado donde realizar la plusvalía obtenida en el proceso productivo del sector moderno.

En este contexto se ubican las empresas informales de comercialización y transporte, el pequeño transportador y la pequeña tienda de barrio. Su función es la de ampliar el mercado para el sector moderno reduciendo los costos de circulación,

ya que los bajos ingresos que generan dichas empresas para sus propietarios y empleados asalariados no representan otra cosa que el abaratamiento de los costos de circulación (directos de venta, de conservación de las mercancías y de transporte) de las empresas modernas.

Pasando al mercado de capitales, los mecanismos de crédito y descuento descritos son la forma como el excedente económico del sector informal pasa directamente en forma de ahorro forzoso al sector moderno; aquí los oligopolios y oligopsonios relativos, que por lo general pertenecen al sector competitivo en relación con el conjunto de la economía, actúan como intermediarios del gran capital financiero: ellos envían los recursos captados al sector monopolístico a través del sistema bancario ordinario. El mercado de capitales es pues la manera como el sector informal contribuye a la acumulación de capital en manos del sector moderno.

Finalmente, el mercado de trabajo facilita esta acumulación al permitirle al sector moderno aumentar la productividad del trabajo sin necesidad de incurrir en los costos normales de calificación de la fuerza de trabajo. La tasa de ganancia del sector moderno en conjunto sube adicionalmente en esta forma sin necesidad de inversión ninguna de capital.

5. LA POBREZA DEL SECTOR INFORMAL COMO RESULTANTE

El análisis realizado a partir de la empresa del sector informal hace concluir directamente en la imposibilidad de acumular capital por parte de ellas, ya que el excedente del sector, que podría convertirse en ganancia de esas empresas, pasa al sector moderno.

Desde el punto de vista de la pobreza de la población del sector en general, esa ausencia de ganancias y de capital obliga a los empresarios informales a buscar formas de compensación en la reducción de los salarios hasta el mínimo posible. De ahí que estos se aproximen en forma sorprendente al mínimo de subsistencia, no solo cultural o sociológico, sino biológico, en el pleno sentido del término. Así, pues, el análisis explica por qué un amplio porcentaje de la población colombiana permanece en un grado de pobreza muy cercano al mínimo de subsistencia.

A la vez da indicios para entender el por qué de la persistencia del sector informal en contra de lo que ha sido la evolución histórico de los países industrializados: para el sector moderno de la economía, preferencialmente para el monopolístico hegemónico, no existe ningún interés en que se extinga el sector informal mientras le brinde un apoyo gratuito para su acumulación de capital. Una eliminación de aquel le implicaría la pérdida de un componente gratis de sus posibilidades de acumulación, pérdida que no aceptará mientras no la pueda compensar con

ganancias superiores provenientes de la incorporación del sector informal dentro de sí mismo. Esta situación no parece presentarse en las actuales condiciones del desarrollo tecnológico.

Finalmente se obtienen criterios para evaluar medidas concretas de política económica. Son vanas todas las políticas tendientes a integrar el sector a la manera como la sugiere el marginalismo puesto que, o fracasan, o nunca se ponen en práctica. Porque una integración creciente lo único que significa es un desarrollo también creciente de los mecanismos de mercado que privan al sector de todo excedente económico que supere el mínimo biológico de su población. Las únicas políticas que podrían tener efecto aquí son las que tienden a crear mecanismos ajenos al sistema, que contrarresten la acción espontánea de este y que permitan a las empresas informales la acumulación de capital en forma artificial. Pero ello implica, por lo general, sacar a estas empresas del sector y trasladarlas al sector moderno.

N O T A S

1/ Este trabajo se basa en las investigaciones llevadas a cabo por el equipo del Programa de Empresas Comunitarias Urbanas - PECU -, particularmente por el Dr. Ernesto Parra Escobar, del Centro de Investigación y Educación Popular - CINEP- en Bogotá, Colombia.

2/ R.F. Harrod, "An essay in dinamic theory", Economic Journal 49 (1939).

3/ W.A. Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", The Manchester School (May, 1954).

4/ John C.H. Fei, Gustav Ranis, Development of the Labor Surplus Economy, Homewood, I, II, 1964.
Douglas S. Paauw, John C.H. Fei, The Transition in Open Dualistic Economies, New haven, 1973.
Dale W. Jorgenson, "The Development of a Dual Economy", Economic Journal (June, 1961).
Dale W. Jorgenson, "Surplus Agricultural Labour and the Development of a Dual Economy", Oxford Economic Papers (November, 1967).

5/ La última obra de Vekemans contiene una versión sintética de la teoría, junto con la presentación y refutación de las principales objeciones a ella. Véase Roger Vekemans, Ismael Silva Fuenzalida, Marginalidad, Promoción Popular y Neomarxismo, CEDIAL, Bogotá, 1976.

6/ Keith Hart, "Informal Income Opportunities and Urban Development in Ghana", The Journal of Modern African Studies, II, 1 (1973). Un buen comentario al concepto del sector informal se encuentra en Caroline O.N. Moser, The Informal Sector or Petty Commodity Production, DPU Working Paper No. 3, University College, London.

7/ International Labour Organisation, Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya, International Labour Office, Geneva, 1972.

8/ Aníbal Quijano, "The marginal pole of the economy and the marginalised labour force", Economy and Society, III (1976).

Publicaciones de la
Unidad de Investigaciones Económicas

TEMAS SOBRE ECONOMIA DE PUERTO RICO

Serie de Conferencias y Foros

Núm. 1: José A. Herrero, La economía de Puerto Rico: El presente crítico, noviembre 1975.

Núm. 2: Jaime A. Santiago, Impacto de la recesión en Puerto Rico, febrero 1976.

Núm. 3: Jaime A. Santiago, Objectives and Strategy for Economic Development: A Challenge, julio 1976.

Núm. 4: Jaime A. Santiago, Conferencia sobre economía y población, septiembre 1976.

Núm. 5: Rubén A. Vilches, Current Labor Force Perspectives & Problems in Puerto Rico, octubre 1976.

Núm. 6: Jaime A. Santiago, La situación presupuestaria de 1976 y 1977 y sus efectos sobre la economía, diciembre 1976.

Núm. 7: Elías R. Asón, Comentarios sobre las recomendaciones del uso de los fondos de las corporaciones 936, mayo 1977.

Núm. 8: Irma G. Tirado de Alonso, Equity and Efficiency Considerations Concerning Higher Education in Puerto Rico, diciembre 1977.

Serie de Ensayos y Monografías

Núm. 1: Alejandro Asmar, Análisis breve del Informe Tobin, junio 1976.

Núm. 2: Samuel Torres Román, La problemática económica de Puerto Rico, diciembre 1976.

Núm. 3: Angel L. Ruíz, Enfoque de insumo-producto para determinar una política de sustitución de importaciones en Puerto Rico, mayo 1977.

Núm. 4: Angel A. Rivera, Modelo de costo-beneficio para la evaluación de proyectos que sustituyan importaciones, junio 1977.

Núm. 5: Angel L. Ruíz, Un análisis de la productividad en la industria de centrales y refinerías en Puerto Rico, diciembre 1977.

(continúa)

Serie de Temas Relacionados

Núm. 1: Walter Bruckman, Diseño y método de investigación en la ciencia económica, mayo 1977.

Núm. 2: Stephen J. Hiemstra, Perspectives on Food Program Evaluation and Research, mayo 1977.

Núm. 3: Angel L. Ruíz, Las conferencias cimeras de Rambouillet y Puerto Rico, mayo 1977.

Núm. 4: Jaime A. Santiago, El presupuesto ejecutivo: Reto al poder ejecutivo, octubre 1977.

Núm. 5: Miguel A. Ramírez Pérez y Migdalia Rivera Avilés, Recesión e inflación: Inaplicabilidad de la Curva Phillips a la economía de Puerto Rico, diciembre 1977.

TEMAS DIVERSOS DE ECONOMIA

Núm. 1: Fuat y Suphan Andic, Public Finance, Development, and the Third World, diciembre 1976.

Núm. 2: Paul W. Strassman, Housing Priorities in Developing Countries: A Planning Model, enero 1977.

Núm. 3: William J. Baumol, Quasi Optimality, The Price We Must Pay for a Price System, marzo 1977.

Núm. 4: Angel L. Ruíz, La recuperación económica norteamericana y perspectivas para 1977, junio 1977.

Núm. 5: J. Vanek, Selfmanagement, Workers' Management and Labor Management in Theory and Practice: A Comparative Study, julio 1977.

Núm. 6: J. Vanek, The Absurdity of the Rich Men's Trade Doctrine and Institutions for the Present Day World Economy and an Attempt to Reformulate, agosto 1977.

Núm. 7: Karel Holbik, The International Monetary System and the New International Order, noviembre 1977.

Núm. 8: J. R. Dosworth y T.V. Somersall, The Analysis of Taxable Capacity of LDC's, noviembre 1977.

Núm. 9: Ramón J. Cao García, Equilibrio y análisis económico, noviembre 1977.

Núm.10: Suphan Andic, Industrialization and Economic Integration: An Evaluation of Latin American Performance, diciembre 1977.

Núm.11: Víctor A. Sepúlveda Rodríguez, Nunca veremos la mano invisible: El proceso de difusión de capital, diciembre 1977.

(continúa)

Núm. 12: Evelyn Ramos de Jesús, Apuntes sobre desarrollo económico: I, diciembre 1977.

Núm. 13: Evelyn Ramos de Jesús, Apuntes sobre desarrollo económico II, diciembre 1977.

Núm. 14: Gilberto Gómez Arango, El papel del sector informal en la economía capitalista dependiente, junio 1978.

Núm. 15: Daniel M. Schydlowsky, Capital Utilization, Growth, Employment, Balance of Payments and Price Stabilization, junio 1978.

SEPARATAS

Núm. 1: Richard A. Posner, The Economic Approach to Law, 1976,

Núm. 2: Richard A. Musgrave, ET., OT., and S.B.T., 1976.

Núm. 3: Fuat M. Andic y Arthur Mann, Secular Tendencies in the Inequality of Earnings in Puerto Rico, febrero 1977.

Núm. 4: Arthur J. Mann, Public Expenditure Patterns in the Dominican Republic and Puerto Rico, 1930-1970, septiembre 1977.

Núm. 5: Arthur J. Mann, The Fiscal System and Income Distribution: The Case of Puerto Rico, septiembre 1977.

Núm. 6: Arthur J. Mann y Donald Perlis, Utility Functions, Public Goods, and Income Distribution, septiembre 1977.

Núm. 7: Suphan Andic y Parimal Choudhury, Direct Subsidies and Income Redistribution: The Food Stamp Program in Puerto Rico, octubre 1977.

Núm. 8: Fuat M. Andic, Poverty and Tax Incidence in West Malaysia, diciembre 1977.

RESEÑAS

Núm. 1: Elena M. Díaz, Economic Theory and the Developing Countries - por Ajit K. Dasgupta, diciembre 1977.

Núm. 2: Miriam Borrero, Economic Theory and the Developing Countries - por Ajit K. Dasgupta, diciembre 1977.

UPR-UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY
0 05 000175698 6